



Le commerce de bétail dans les savanes d'Afrique centrale : réalités et perspectives

Guillaume Duteurtre, Mian Oudanang Koussou, Timothée Essang, David Kadekoy-Tigague

► To cite this version:

Guillaume Duteurtre, Mian Oudanang Koussou, Timothée Essang, David Kadekoy-Tigague. Le commerce de bétail dans les savanes d'Afrique centrale : réalités et perspectives. Savanes africaines : des espaces en mutation, des acteurs face à de nouveaux défis, 2003, Garoua, Cameroun. 7 p. hal-00128893

HAL Id: hal-00128893

<https://hal.science/hal-00128893>

Submitted on 4 Feb 2007

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Le commerce de bétail dans les savanes d'Afrique centrale : réalités et perspectives

Guillaume DUTEURTRE*, Mian Oudanang KOUSSOU**, Timothée ESSANG***,
David KADEKOY-TIGUAGUE****

*CIRAD-EMVT / PRASAC / LRVZ, BP 433, N'Djamena, Tchad

**LRVZ-PRASAC, BP 433, N'Djamena, Tchad

***IRAD-PRASAC, Garoua, Cameroun

****ICRA-PRASAC, Bangui, Tchad

Résumé — Les savanes d'Afrique centrale ont longtemps été considérées comme des zones exclusivement cotonnières, notamment au Tchad et en Centrafrique. Pourtant, on assiste depuis 30 ans à l'émergence d'un élevage pastoral au Sud du Tchad et au Nord de la RCA. Les savanes sont devenues des régions productrices de bovins destinés à l'exportation. En plus des flux traditionnels en direction de Bangui, du Congo et du Sud Cameroun, un nouveau circuit d'exportation a vu le jour qui relie le Sud du Tchad au Nigeria. Il est contrôlé par des réseaux de commerçants arabes et peuls. Ce nouveau circuit d'exportation draine environ 170 000 têtes par an à partir des marchés de bétail situés pour la plupart dans le Moyen-Chari (Tchad). Aujourd'hui, le bétail sur pied est devenu le premier produit d'exportation du Tchad et compte pour 51 % de la valeur totale des exportations. L'efficacité des réseaux commerçants s'explique par une organisation traditionnelle complexe dans laquelle les fonctions commerciales sont réparties entre plusieurs acteurs complémentaires : commerçants, associés, garants, courtiers, transitaires. L'échec des projets de modernisation de la filière, et en particulier les difficultés d'exportation de la viande carcasse à partir des abattoirs de Sarh, de Maroua et de Garoua, contraste avec l'efficacité des filières d'exportation de bovins sur pied. Les politiques à mettre en œuvre pour favoriser le développement des exportations de bétail de la zone soudanienne devront s'appuyer sur une meilleure implication des acteurs de ce commerce dans les processus de prise de décision. La poursuite des activités de l'Observatoire du développement du Prasac dans un cadre sous-régional, en partenariat avec la Cebevirha, pourrait encourager ce type de démarche.

Abstract — **Cattle Marketing in Central African Savannahs: realities and prospects.** For long time, the Central African savannahs have been considered as exclusively cotton zones, notably in Chad and Central Africa. However, for 30 years, there has been an emergence of pastoral breeding in the South of Chad in the North of CAR. Savannahs have become cattle exporting regions. In addition to the usual flows towards Bangui, Congo and South Cameroon, a new exporting channel has emerged, linking the South of Chad to Nigeria. It is supervised by the Arabe and Fulani businessmen's networks. This new channel drains about 170 000 heads per annum departing from cattle markets mostly located in Moyen-Chari (Chad). Today, the living cattle have become the first exporting produce and represent 51% of the total value of exportations of Chad. The efficiency of the businessmen's networks is justified by a complex traditional organisation in which business roles are distributed among many complementary stakeholders: tradesmen, associated, guarantors, brokers, forwarding agents. The failure to modernise the sector and in particular the difficulties encountered in exporting slaughtered cattle from Sahr, Maroua and Garoua slaughter houses contrasts with the efficiency of living cattle exporting channels. The appropriate policy for the development of the cattle exportations of the Sudan zone will have to rely on a better implication of the stake holders of this trade in decision making process. The continuous Prasac Development Observatory activities within a sub-region framework in partnership with Cebevirha might encourage this type of approach.

Introduction

Pendant longtemps, le Sahel est resté la principale zone de production de l'élevage bovin en Afrique de l'Ouest et du Centre. Les troupeaux sahéliens alimentaient alors le commerce en direction des zones forestières, fortement consommatrices, dans lesquelles l'élevage était limité par la présence de la mouche Tsé-tsé. La zone des savanes, majoritairement agricole, constituait alors un couloir de passage vers les grandes agglomérations côtières du Golfe de Guinée.

Pourtant, depuis quelques années, deux changements majeurs sont intervenus et ont bouleversé ce schéma : d'une part, les importations de viande du marché mondial se sont amplifiées dans les ports africains, en raison notamment de l'arrivée de surplus de viandes à bas prix. D'autre part, l'élevage bovin s'est très fortement développé dans les savanes, qui sont devenues exportatrices. Cet article examine les conséquences de ces bouleversements sur l'organisation du commerce régional de bovins.

L'essor de l'élevage pastoral dans les savanes du Cameroun, de la Centrafrique et du Tchad

C'est dans les savanes du Nord-Cameroun que l'élevage pastoral est le plus ancien. Son installation coïncide avec l'arrivée des éleveurs Foulbé dès le début du XIX^e siècle. Poussés par une dynamique de conquête insufflée par Othman Dan Fodio, propagateur de la foi musulmane, les Foulbés s'installent progressivement dans les vallées du Nord-Cameroun et sur le plateau de l'Adamaoua. Progressivement sédentarisés, ces descendants des conquérants sont aujourd'hui citadins ou villageois, mais ont conservé la pratique de l'élevage pastoral. Ils ont été rejoints ensuite par d'autres groupes d'éleveurs dont certains sont aujourd'hui sédentaires (arabes choa) ou nomades (peuls).

Dans les savanes de Centrafrique, l'élevage pastoral est aussi relativement ancien, même si son installation s'est faite de manière plus progressive. Selon Boutrais (1988) « *Déjà, vers 1920, plusieurs dizaine de milliers d'éleveurs bovins en provenance du Cameroun étaient entrés dans les plateaux proches de la frontière. Les Mbororo arrivaient nombreux pour échapper aux exactions des chefs foulbé du Cameroun* ». A partir des années 30, les Mbororo étendirent vers l'Ouest leur aire de pâturage. Mais cette dynamique de peuplement se heurta à la pression sanitaire de la zone. En plus de la trypanosomiase, les éleveurs durent subir une épidémie de peste bovine en 1936.

Toujours selon Boutrais, (1988) : « *C'est alors qu'en 1937 le service de l'élevage décide de conduire les éleveurs dans les savanes ouvertes de Bambari au centre du pays. (...) A partir des années cinquante, la tendance régressive des années précédentes s'inverse, en grande partie grâce aux efforts du service de l'élevage. La construction d'une série de bains détiqueurs mis à la disposition des éleveurs en constitue le fer de lance* ». On assista alors à une deuxième vague d'arrivée massive des éleveurs mbororo. Très vite, ces déplacements échappèrent au contrôle de l'Etat et les éleveurs réoccupèrent les savanes à l'est des plateaux et abandonnèrent ceux qui leur étaient affectés au sud. Le cheptel augmenta alors rapidement jusqu'à atteindre plus de 2 millions de têtes au début des années 80. L'augmentation des effectifs tient peut-être à un accroissement naturel des troupeaux sur place, mais surtout à des apports venant des pays voisins : Tchad, Cameroun.

Le cheptel bovin est donc devenu en quelques années une composante importante de l'économie centrafricaine, de par le capital cheptel et les superficies utilisées. Il constituait environ le 1/4 du Produit intérieur brut à la fin des années 80.

Tableau I. Evolution du cheptel bovin en Centrafrique.

Année	b	1937	1965	1970	1978	1983	1988
	130 000	200 000	300 000	700 000	900 000	2 000 000	2 300 000

Source : Boutrais (1988).

Dans les savanes du Tchad, l'arrivée de l'élevage pastoral est plus récente. Cet essor a d'abord concerné les préfectures de l'Ouest. Par exemple, les effectifs du Mayo-Kebbi quadruplèrent entre 1948 et 1955 (Larrat et Thévenot, 1955). En 1965, cette préfecture détenait 60 % des effectifs des

bovins de la zone soudanienne. Plus tard, on assista à une descente beaucoup plus massive des éleveurs à la suite des sécheresses de 1974 puis de 1984. Cette deuxième vague concerna beaucoup plus les préfectures du sud-est : Moyen-Chari et Salamat. En 22 ans, entre 1976 et 1998, les effectifs de ces deux préfectures furent multipliés par 6,5. Ils représentent aujourd'hui 75 % du cheptel bovin de la zone soudanienne. Cette augmentation du cheptel bovin s'explique surtout par l'arrivée d'éleveurs pastoraux. Ces nouveaux éleveurs sont restés pour certains mobiles, tandis que d'autres se sont sédentarisés à des degrés divers.

Tableau II. Effectifs du cheptel bovin dans les préfectures soudanienues* du Tchad.

Années	1948	1955	1965	1976	1986	1996	1998
Zone soudanienne	50 000	350 000	375 000	514 000	1 002 400	1 541 000	1 435 561
Part dans le cheptel bovin national	?	8,8 %	9,2 %	13,0 %	25,8 %	28,9 %	25,7 %

Source : Larrat et Thévenot, 1955 et rapports annuels des services de l'élevage

*La Zone soudanienne comprend le Mayo-Kebbi, la Tanjilé, les 2 Logones, le Salamat et le Moyen-Chari.

L'émergence de l'élevage pastoral au sud du Tchad a eu des conséquences importantes, notamment sur la gestion de l'espace. On constate en effet une augmentation de la pression de pâturage et des conflits entre agriculteurs et éleveurs (Sougnabe *et al.*, 2000). Elle a aussi contribué à la réorganisation des flux commerciaux régionaux.

Organisation spatiale et flux de bétail

Les flux régionaux de bétail représentent depuis longtemps de grandes quantités de bovins. Jusqu'au début des années 90, les flux de bétail des savanes d'Afrique centrale étaient orientés prioritairement vers le Sud et suivaient 2 voies principales : les troupeaux du Nord-Cameroun et de l'Ouest de la Centrafrique étaient convoyés vers les grandes villes du Sud-Cameroun ; le cheptel tchadien, quant à lui, empruntait l'ancienne « voie fédérale » qui reliait par camion la ville de Sarh à Bangui, et poursuivait sa descente vers Brazzaville et Pointe-Noire via le fleuve et le chemin de fer. A ces deux courants d'échanges principaux, il convenait d'ajouter les flux en direction du Nigeria qui concernaient les bassins du Nord-Cameroun et du centre du Tchad.

A la fin des années 90, on assista à la chute brutale des exportations de bovins tchadiens vers la RCA. La part du Tchad dans les approvisionnements en bovins sur pied de Bangui serait passée de 43 % en 1993 à 14 % en 2000 (ANDE, 2000 cité par Kadekoy-Tigague, 2001). Les raisons qui expliquent ce blocage de la « voie fédérale » semblent liées d'abord aux conflits au Congo et en RCD ainsi qu'au développement de l'insécurité au nord de la RCA. Du coup, la part des bovins soudanais dans l'approvisionnement de Bangui passa dans le même temps de 7 % à 34 %, tandis que la contribution du bétail centrafricain restait à peu près égale à la moitié.

Ces modifications dans le commerce des bovins ont provoqué une re-polarisation des circuits de commercialisation du bétail. La plus importante de ces évolutions concerne la mise en place d'un circuit partant des principaux marchés du sud-est du Tchad et orienté à l'ouest vers le Nigeria. Ces mutations ont suscité la création de nouveaux marchés en zone soudanienne en plus de celui de Sarh. Aujourd'hui, on constate le dynamisme des marchés de Roro, Sido, Goundi, Dembo, Djéké-Djéké, etc.

Cette re-polarisation a été rendue possible par la mise en place d'un réseau de commerçants organisé possédant des relais sur les marchés transfrontaliers d'Adoumri (Nord-Cameroun) et de Mubi (Nigeria). Ce circuit bénéficie de la porosité de la frontière tchado-camerounaise. Avec plus de 170.000 têtes par an (Trueba, 2000), Il contribue de manière importante au dynamisme des exportations tchadiennes vers le Nigeria.

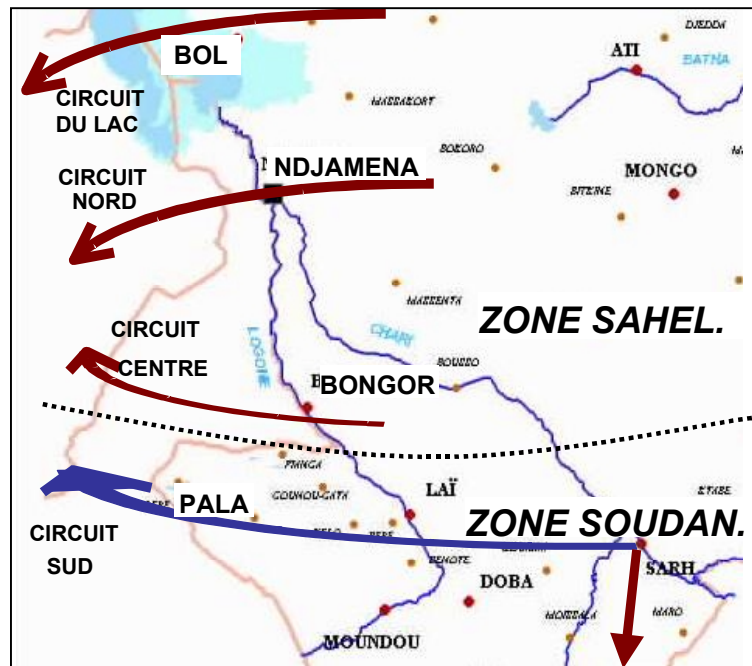


Figure 1. Carte des principaux flux de bétail tchadien à l'exportation.

Efficacité des réseaux marchands

Jusqu'à présent, l'organisation des réseaux marchands avait fait l'objet de relativement peu d'études de terrain. Des enquêtes réalisées par le Prasac sur les marchés du Tchad, de RCA, du Nord-Cameroun et du Nigeria permettent aujourd'hui de mieux connaître ces réseaux (Trueba, 2000; Essang 2002; Kadekoy-Tigague, 2001; Duteurtre et Koussou, 2001 ; Koussou et Duteurtre, 2002).

La vente des animaux par les producteurs s'effectue pour l'essentiel sur les marchés hebdomadaires. Elle repose sur la présence de garants (*damin*). Les garants sont nommés par les chefs traditionnels des différents groupes d'éleveurs nomades et sont reconnus comme tels par les autorités du marché. Leur rôle est d'accueillir les éleveurs du groupe concerné, de les loger, d'accompagner leurs animaux au marché, de les mettre en contact avec des acheteurs, de certifier l'origine de l'animal et de garantir le paiement des taxes officielles. Le garant perçoit donc pour ces services un montant forfaitaire de l'ordre de 1 500 F/tête dont une partie est reversée au chef traditionnel. Les garants interviennent uniquement dans le commerce de leur propre groupe ethnique : arabes Missiriés, arabes Ouled Rached, Peuls, etc. Sur certains marchés, on trouve jusqu'à 70 garants, en fonction des groupes d'éleveurs nomades qui transhument dans la zone. Les jours de marchés, les animaux sont regroupés autour de chacun des garants.

Le contact avec les commerçants s'effectue soit directement, soit par l'intermédiaire de courtiers (*Dilal*, *rakadja*, ou *sabbaba*). Les courtiers sont appréciés par leur connaissance du marché, des acheteurs et des vendeurs, et peuvent jouer un rôle plus ou moins important dans les négociations sur les prix. Certains courtiers jouent même le rôle de logeurs pour les commerçants venus de l'extérieur.

Les réseaux commerçants sont organisés sur la base de l'appartenance ethnique, mais les liens entre associés tiennent plus à des relations de confiance qu'à des liens familiaux. La gestion des activités commerciales repose sur la circulation du capital. Ainsi, l'importance d'un commerçant se mesure par le montant des liquidités dont il dispose et dont il peut faire profiter certains associés pour l'achat d'animaux. Dans ce cas, les revenus du commerce sont partagés entre le propriétaire du capital et son associé (*cherik*). Certains gros commerçants peuvent donc être amenés à ne jamais se déplacer. Les activités d'achat des animaux, de convoyage du troupeau, de formalités d'exportation et de revente sur les marchés transfrontaliers sont alors prises en charge par les *cheriks*, sous couvert du commerçant propriétaire.

Certaines alliances entre commerçants reposent aussi sur l'utilisation de « prête-nom » pour le remplissage de certaines formalités notamment pour le paiement de la *patente* annuelle. Enfin, certains courtiers ou commerçants sont spécialisés dans les formalités d'exportation et remplissent ce rôle au titre de transitaires ou de « prête-nom ».

La performance de ces réseaux commerçants repose sur leur capacité à suivre les variations de prix dans les marchés de destination, mais aussi à s'adapter aux exigences locales lorsqu'il s'agit de payer des taxes illicites ou des « pourboire » (*haggalgoro*, littéralement « pour la cola »).

Des enquêtes réalisées sur certains marchés ont permis d'estimer les marges des commerçants. Ce travail est assez délicat à mener en raison des nombreuses taxes licites ou illicites, rackets et pourboires qui font varier de manière imprévue les charges de commerçants. Le tableau III récapitule les coûts de commercialisation et les marges de trois commerçants de bétail qui ont été suivis lors de ces enquêtes.

Ce tableau souligne que le commerce de bétail est une activité modérément rentable : les marges brutes se situent autour de 11 % du prix de vente. Les frais de convoyage sont élevés dans le cas du transport en train vers Yaoundé ou en camion vers Lagos (5 à 7 %). Mais ces frais sont assez limités pour les commerçants qui choisissent de vendre leurs animaux sur les marchés nigériens transfrontaliers où les animaux se rendent à pied.

Tableau III. Comptabilité simplifiée de commerçants de bétail (Tchad et Cameroun).

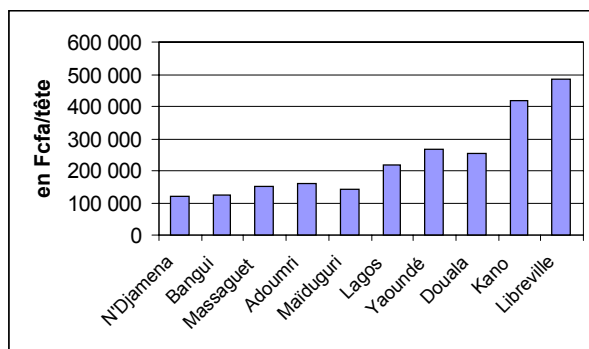
	Commerçant de l'Adamaoua se rendant à Yaoundé (45 têtes par le train en 2001)		Commerçant de Massaguet se rendant à Maïduguri (100 têtes à pied en 2000)		Commerçant de Massaguet se rendant à Lagos (100 têtes par camion à partir de Maïduguri en 2002)	
	F CFA/tête	En % du prix de vente	Fcfa/tête	En % du prix de vente	F CFA/tête	En % du prix de vente
Prix d'achat	199 000	79,6	134 500	64,1	250 000	69,4
Taxes et redevances	2 017	0,9	51 040	24,3	51 750	14,4
Frais de convoyage	19 666	7,8	3 000	1,4	18 600	5,2
Prix de vente	250 000	100	210 000	100	360 000	100
Marge brute	29 317	11,7	21 460	10,2	39 650	11,0

Sources : Essang (2001) ; Koussou et Duteurtre (2002).

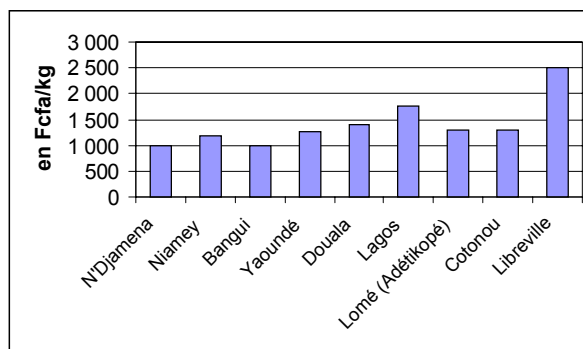
Les taxes sont assez élevées dans le cas du commerce d'exportation vers le Nigeria. Elles représentent 15 à 25 % du prix de vente. Sur ce total, une part variable est constituée de taxes et prélèvements illicites qui peuvent aller jusqu'à 1 500 F CFA/tête dans le cadre du commerce d'exportation. Les frais de taxe sont très faibles pour ce qui est du commerce intérieur camerounais. Cependant, il faut prendre en compte la barrière sanitaire de Mbé qui interdisait jusqu'à récemment toute descente de bétail entre les provinces situées au nord de l'Adamaoua et les marchés côtiers du sud camerounais. Cette barrière semble toutefois remise en cause.

Dans leurs activités, les commerçants sont soumis à des incertitudes importantes au premier rang desquelles on trouve les variations du cours du Naïra, l'insécurité physique et les risques de non-paiement dans le cas des ventes à crédit.

Les différentiels des prix de vente qui expliquent les flux régionaux transfrontaliers sont mentionnés dans la figure 2. Ils montrent un léger avantage à la vente au Nigeria. Ils soulignent aussi l'intérêt du commerce en direction du Gabon.



Taureau zébu arabe au 3^e trim. 2000.



Viande bovine sans os au 3^e trim. 2000.

Source : Bulletin « Marchés bétail viandes » n°9, juill-sept. 2000, Solagral.

Figure 2. Cours des bovins et de la viande sur les principaux marchés d'Afrique centrale.

Perspectives d'avenir

Les enquêtes menées dans le cadre du Prasac ont permis de mieux comprendre l'organisation du commerce régional de bovins. Elles montrent notamment que cette activité est très dynamique et repose sur des réseaux de commerçants efficaces. En réponse aux récentes difficultés d'exportation des bovins vers le bassin du Congo, on assiste à la mise en place d'un courant d'exportation est-ouest en direction du Nigeria.

De plus, ces travaux ont permis d'estimer les flux de bovins exportés chaque année du Tchad vers le Nigeria à 520 000 têtes, dont le tiers proviendrait de la zone des savanes (Duteurtre et Koussou, 2001). Ces observations sont corroborées par les chiffres de la Banque des Etats d'Afrique centrale qui montre que depuis trois ans, les bovins sur pied sont devenus le premier produit d'exportation du Tchad devant le coton.

Tableau IV. Part des principaux produits dans les exportations du Tchad.

	Part dans les exportations totales (moyenne 2000-2001)
Bétail sur pied	51 %
Coton fibre	30 %
Gomme arabique	4 %
Autres	15 %
Total	100 %

Source : BEAC, 2001 : Schéma de programmation monétaire du Tchad.

Aujourd'hui, le dynamisme du commerce de bétail sur pied contraste avec l'apathie relative du marché de la viande réfrigérée. Alors que les politiques de modernisation de la filière privilégient depuis 50 ans le développement d'abattoirs modernes pour encourager les échanges régionaux (Larrat et Thevenot, 1955), on constate aujourd'hui que ce schéma de développement est remis en cause.

Le projet d'abattoir de Sarh mis en œuvre par la SIVIT à la fin des années 60 et récemment réhabilité par la société Africaviande illustre ces échecs relatifs. Aucune exportation de viande par avion n'est aujourd'hui assurée du fait de la faillite de ces entreprises. Certes, il faut reconnaître que les abattoirs de N'Djamena, de Maroua ou de Garoua montrent une activité plutôt encourageante. Mais ils fournissent surtout le marché local et génèrent bien peu de quantités à l'export. Il semble bien que sur le long terme, les filières d'exportation de bétail sur pied soient beaucoup plus efficaces et durables que le transport de viande par voie aérienne.

Ainsi, la compétitivité de la viande issue de l'élevage des savanes repose essentiellement sur son caractère extensif (faibles coûts de production) et sur l'efficacité des réseaux de commercialisation du bétail sur pied. Il convient d'encourager le commerce traditionnel par des politiques adaptées (voir à ce sujet la communication de Heassler *et al.* dans ce colloque).

C'est le sens des différentes initiatives entreprises depuis 10 ans par la Communauté économique du bétail, de la viande et des ressources halieutiques (Cebevirha) dans le cadre de la Communauté économique et monétaire d'Afrique centrale (CEMAC) : mise en place d'un passeport pour le bétail, organisation de réunions tripartites de concertation entre le Tchad, le Cameroun et la Centrafrique sur le thème du commerce de bétail.

Pourtant, la prééminence du Nigeria milite pour une meilleure prise en compte du partenaire anglophone dans les initiatives de concertation entre pays. D'autre part, il semble important d'engager sur des plans nationaux des démarches de concertation entre commerçants et responsables politiques, jusqu'ici inexistantes. Enfin, il convient de veiller aux conséquences probables de l'ouverture de la barrière de Mbé qui pourrait conduire à une réorientation des exportations tchadiennes vers le sud du Cameroun.

La poursuite des activités de l'Observatoire du développement du Prasac dans un cadre limité au commerce de bétail pourrait permettre de répondre à ces enjeux. Un Observatoire régional de la filière bovine, placé sous l'égide de la Cebevirha et du Prasac, pourrait offrir ce cadre et valoriser ainsi l'expérience des études présentées ici. Un tel observatoire devrait alors s'appuyer sur des partenariats scientifiques solides ainsi que sur le renforcement des compétences des équipes nationales.

Bibliographie

BALAMI D. H., MUKTAR Y. et SAÏDU M., 1998. Livestock trade flows in the north east border region between Nigeria/Tchad and Nigeria/northern Cameroun. University of Maidiguri, Department of Economics, Nigeria, 14 p.

BALAMI D.H., 1999. Gouvernement policies and behaviour of actors in the informal trans-frontier trade between Nigeria and her neighbours : a case study of the Borno frontier. University of Maidiguri, Department of Economics. Nigeria, 25 p.

BOUTRAIS J., 1988. Des Peuls en savane humides : développement pastoral dans l'Ouest centrafricain. Coll Etudes et thèses, Editions de l'Orstom, Paris, 383 p.

BOUTRAIS J., BOPDA A. et HERRERA J., 1995. Bétail, naïra et franc CFA : un flux transfrontalier entre Nigeria et nord-ouest Cameroun. Rapport final de l'observatoire OCISCA, Cameroun, p 52-62.

DUTEURTRE G., KOUSSOU M.O., 2002. Les politiques d'intégration régionale face aux réalités de terrain : le cas des exportations tchadiennes de bétail. Communication au colloque international, Le Tchad, 40 ans d'indépendance : bilan et perspectives de la gouvernance et du développement. CEFOD, N'Djamena, 25-28 fév, 2002.

ESSANG T., 2002. Diagnostic de la filière bovine au Nord Cameroun. Rapport IRAD / PRASAC, 50 p.

KADEKOY-TIGAGUE D., 2001. Diagnostic de la filière bovine sur pied en République centrafricaine. Document de travail. ICRA/PRASAC. 50 p.

KOTA-GUINZA A., 2001. Commercialisation du bétail en Centrafrique. Note non publiée, Bangui, 27 p.

KOUSSOU M.O., DUTEURTRE G., 2002. L'organisation du commerce de bétail du Tchad vers le Nigeria. Rapport de recherche, LRVZ, PRASAC, CIRAD-EMVT, 13 p.

LARRAT R., THEVENOT R., 1955. Le problème de la viande en Afrique équatoriale française. Bulletin technique d'information de l'IEMVT, n° 3. Paris, France, p. 13-34.

PICARD, J., CHAHIR MODIBO W., MBAIKI L., ARDITI C., 2001. Etude socio-économique des éleveurs peuls de Centrafrique. Etude MAE / FNEC, Bangui, 82 p.

SOUGNABE P., KOUSSOU M.O., DUTEURTRE G., 2001. La gestion des conflits entre agriculteurs et éleveurs au sud du Tchad : succès et limites des comités locaux. In Tielkes E., Schlecht E., Hiernaux P. (éds), Elevage et gestion de parcours au Sahel, implications pour le développement. Compte-rendu d'un atelier régional ouest-africain sur le thème « la gestion des pâturages et les projets de développement : quelles perspectives ? », Niamey, 2-6 octobre 2000. Stuttgart: Verlag Grauer, p. 225-234.

TRUEBA J., 2000. Un cas d'intégration des marchés : la filière d'exportation bovine du Tchad vers le Cameroun et le Nigeria. Mémoire de DAA, ENSA de Rennes, PRASAC, CIRAD-EMVT, France, 90 p.